

Риски внебюджетного финансирования вузов с позиции институциональной теории

Университет как институциональная форма организации науки со времен своего возникновения всегда был не столько генератором и транслятором знания, сколько воспитателем духа. Тем не менее, на протяжении длительного времени университетское образование, как, в общем-то, и образование в целом, не было массовым. Обращаясь к истории, можно заметить, что элитарность образования и, как следствие, дифференциация в уровне человеческого капитала, неизбежно ведущая к классовости и расслоению общества, замедляла экономическое развитие. С другой стороны, созданная немецкими реформаторами XIX в. новая модель неоклассического университета положила начало доступности образования для широких масс [1].

Массовое образование стало феноменом индустриального общества и одним из важнейших факторов, обеспечивших возможность экономического развития. И это логично, так как снижение дифференциации в уровне интеллектуального развития различных социальных слоев, приводящее к росту уровня доверия будет способствовать снижению транзакционных издержек между экономическими агентами и, следовательно, нивелировать барьеры для экономического процветания [6].

Государство, осознавая роль инвестиций в человеческий капитал в социально-экономическом развитии полностью обеспечивает финансирование школьного образования, и экономический эффект от первых лет обучения максимален [2; 3]. С каждым последующим годом экономическая отдача от образования снижается, соответственно, снижается и уровень финансового обеспечения.

Для государства важны внешние эффекты от образования, в то время как домохозяйства рассматривают образовательные услуги, в первую очередь, как

частное благо и не могут осознать весь спектр положительных и отрицательных экстерналий. В этот момент объективно возникает необходимость государственного участия. Однако регулирование «сверху» не всегда рационально: в таких случаях необходимы координационные рычаги, которые позволяют максимизировать функцию полезности для всех субъектов экономических отношений в сфере образования. Согласно теории игр, именно скоординированные действия приводят к максимальному положительному эффекту, а ведя себя рационально по отдельности участники придут к нерациональному решению [5].

В то же время, домохозяйства по-разному рассматривают высшее образование: как инвестиции в человеческий капитал; как потребительский товар (*luxury good*); как «сигнал» [4]. Но в любом случае, они стремятся к максимизации своих доходов в долгосрочном периоде, сопоставляя упущенные выгоды с теми, которые, возможно, будут получены в будущем, так как экономический эффект от получения образования проявляется не сразу. То есть, в краткосрочные экономические эффекты не так важны для домохозяйств, а, следовательно, и финансирование ими образовательных услуг могло бы осуществляться на долгосрочной основе. Но в этом случае необходима система государственных гарантий любых накоплений (в том числе и на образование).

Учесть нужно и то, что финансовые накопления домашних хозяйств подвержены как внутренним (изменение благосостояния семьи), так и внешним (инфляционным, валютным) рискам. При этом часть рисков, которым подвержены накопления населения, не может быть застрахована, однако, это не означает, что ими нельзя управлять. И в этом случае создание системы государственных гарантий накоплений граждан будет являться тем координационным механизмом, обеспечивающим синергетический эффект для экономического развития.

Другим потенциальным инвестором в образование является бизнес, для которого также очевидна необходимость идти на компромисс, выбирая между текущими и будущими доходами. При этом экономическую целесообразность

расходов на обучение персонала в целях уменьшения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль обосновать сложно, а налоговое стимулирование, между тем, является весьма эффективным в современных российских реалиях.

Таким образом, для максимизации положительных внешних эффектов и отдачи на предельные издержки в сфере образования необходима координация взаимодействия инвесторов в образование и создание системы гарантий интересов каждого из них. При отсутствии такой координации, как было отмечено выше, достигается наименее благоприятный результат для каждого из участников. При изменении формальных правил для экономических институтов игроки меняют свое поведение (это рационально), следовательно, эти правила должны быть продуманными.

Литература

1. *Аузан А. А.* Миссия университета: взгляд экономиста // Вопросы образования. 2013. № 3. С. 266–287.
2. *Becker Gary S.* Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. 3d ed. (wifh 1964). Chicago: University of Chicago Press, 1993.
3. *Hall Robert E., Jones Charles I.* Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others? // The Quarterly Journal of Economics. February 1999. Vol. 114. № 1. Pp. 83–116. The MIT Press.
4. *Hanushek Eric A., Woessmann Ludger, Zhang Lei* General Education, Vocational Education and Labor-Market Outcomes over the Life-Cycle. NBER Working Paper 17504, National Bureau of Economic Research, 2011.
5. *Neumann J., Morgenstern O.* Theory of Games and Economic Behavior. Princeton: Princeton University Press, 1990. 666 p.
6. *North D.* Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge: Cambridge University Press, 1990.